日本版401ｋ

銀泉、加入者教育を充実

ライフプラン作成を支援　受注体制を強化

大手保険代理店の銀泉は、顧客に提供する確定拠出年金（日本版４０１ｋ）の加入者教育サービスを充実させた。今後の人生計画（ライフプラン）を試算できるシステムを導入したほか、民間保険商品の加入相談など確定拠出年金以外のことでも相談に乗れる体制を整えた。拡大する４０１ｋ市場のなかで、サービス受注体制の強化を図る。

三井住友銀行の親密代理店である銀泉は、自社の適格退職年金を４０１ｋに切り替えたうえで、顧客企業も加入できる仕組みにしている。一つの規約に複数の企業が加入できる総合型と呼ぶタイプで、単独で導入するよりも運営コストを低く抑えられる利点がある。

４０１ｋにおける資産運用は、加入している社員一人ひとりが自己責任で判断することになる。加入者に必要な運用知識を提供し、老後に備えた資産形成を促進させるため、資産運用教育の実施は、事業主やサービスの提供会社に義務付けられている。

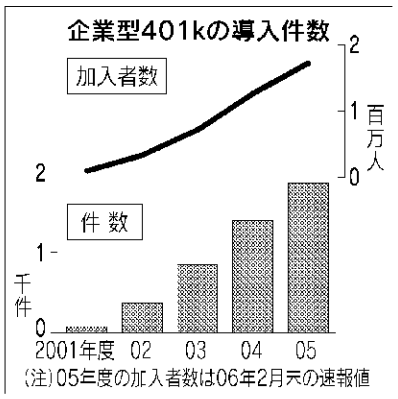
銀泉が新たに始めたライフプラン作成のサービスは、加入者が銀泉のウェブサイトを通じて申し込む。サイトからダウンロードした申込書に現在の家族構成や年収、月間の収支、住宅の購入の計画、資産残高、ローン残高などを記入し提出。今後必要となる生活費や資産の形成状況、ローン残高などの推移が返送されてくる。

加入者はライフプランを見ることで、定年後を含めた生涯の収支状況が分かる。この結果、老後の生活資金の積み立てのために、４０１ｋの資産運用が重要だとの理解が加入者に深まるのを期待している。

民間保険商品についての相談では、医療や障害など加入者自身の健康に関する商品だけでなく、火災や自動車といった財産にかかわる保険についても応じる。銀泉で取り扱っていない商品の相談にも応じ、保険の見直しなどに役立ててもらう。

導入企業　すそ野拡大

日本版４０１ｋを導入する企業は急増している。厚生労働省が承認した確定拠出年金の導入件数は〇五年度末で千八百六十六件で前年度末より四百六十四件増加した。加入者数は約百七十二万人（二月末の速報値）で、四十七万人増えた。退職給付債務を抑制する有力な手段として４０１ｋが企業に浸透してきたことに加え、〇四年十月に従来の年金制度から移行する場合の上限額が撤廃され、導入しやすくなったことが背景にある。



（注）05年度の加入者数は06年2月末の速報値

中小、「適年」の受け皿に

４０１ｋは企業が従業員に掛け金を拠出。従業員は掛け金を企業が用意した預貯金や投資信託などで自ら運用する。年金額は従業員の運用結果によって変わる。企業は掛け金を拠出した後は、４０１ｋに対する債務の責任は負わない。

４０１ｋは日立製作所やトヨタ自動車などの大企業がまず導入した。最近は中小企業が一二年三月末に廃止となる適格年金の受け皿として活用し始めており、導入企業のすそ野が広がっている。

生損保や銀行などの４０１ｋのサービス会社では、中小企業があらかじめ承認を受けた制度に、複数の企業が加入できる総合型のメニューを用意するところも多い。厚労省との交渉などをサービス会社側が担うことで、企業の負担を軽くできるからだ。

(C)日本経済新聞社　無断複製転載を禁じます。